



CONEXIÓN CON



Actualiza tu propuesta de valor, adecuándola al nuevo entorno.

**CEO** DIRECTOR GENERAL, CEO



Método de trabajo claro que contemple el peso creciente de venta y captación on-line

**HR** DPTO. RECURSOS HUMANOS (INCLUYE RECLUTAMIENTO Y FORMACIÓN)



¿Qué segmentos atacarás? ¿Cómo? ¿Tipo y frecuencia de contacto? ¿tienes los perfiles comerciales adecuados?

**MKT** DPTO. DE MARKETING Y TRADE MARKETING



Adáptate a los cambios del perfil de tus clientes. ¿Venta directa o indirecta? ¿tamaño de pedido? etc.

**CRM** CRM, CUSTOMER EXPERIENCE, & BUSSINES ANALYSIS



¿Necesitas nuevos comerciales? ¿Qué perfil? Actualiza tu programa onboarding. ¿Necesitas formar a los que ya tienes?

**SCh** SUPPLY CHAIN U OPERACIONES (COMPRAS, LOGÍSTICA, TRANSPORTE)



¿Qué campañas de comunicación? ¿y de promoción? ¿Acciones en el punto de venta?, ¿De fidelización?

**€** FINANZAS Y/O CONTROL DE GESTIÓN



Establece objetivos claros, comprensibles, y asignados a personas o grupos. Quizás precises nuevos indicadores...

Ambicioso, pero Realista. Unos objetivos mal establecidos desmotivan y son garantía de no alcanzar resultados.

**S**pecific (concreto)  
**M**easurable (medible)  
**A**chievable (alcanzable)  
**R**ealistic (realista)  
**T**imely (con fechas)